

<b>B001 入 門</b>	<h1>特 許 調 査 の 第 一 歩</h1> <p>特許調査担当者としての心構え、知っておくべきこと 仕事の関わり方、依頼者の満足を得るにはどのようにすべきか、他</p>
講 師	馬場 淳子 (元 ㈱日本電気特許技術情報センター)
日 程 ・ 場 所	東京会場
	5月24日(火)、10月18日(火)、2023年3月14日(火)
	大阪会場
	7月12日(火)、2023年1月24日(火)
時 間	半日間 (13:30~16:30)
ア ク セ ス	<a href="https://www.jpds.co.jp/company/access.html">https://www.jpds.co.jp/company/access.html</a>
定 員	東京会場：24名、大阪会場：12名 (先着順申し込み)
受 講 料	12,000円 (税込 13,200円)
対 象	研究開発者、特許調査担当の初心者
<b>内 容</b>	
<p>特許調査担当者（サーチャー）は、技術面のバックグラウンドだけでは特許調査の依頼者に的確に応えることはできません。しかし、研究や開発の過程を知っているサーチャーだからこそできる特許調査があります。本講座では、サーチャーとしての心構えから、仕事への関わり方まで、いかに振る舞えば依頼者の満足を得られるのかを学びます。研究・開発部門から特許調査部門へ異動となった方々へ、しなやかに転身する第一歩の講座です。</p>	
<b>プ ロ グ ラ ム</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. サーチャーの役割 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 組織の中での調査の位置づけ</li> <li>・ 事業の中での調査のタイミング</li> <li>・ 事業の流れとサーチャー</li> <li>・ 特許出願とサーチャー</li> </ul> </li> <li>2. サーチャーの心得 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ あなたは何を求められていますか？</li> <li>・ 顧客満足度を上げるには</li> </ul> </li> <li>3. サーチャーに必要な営業的センス <ul style="list-style-type: none"> <li>・ いかにして顧客の信頼を得るのか</li> <li>・ できるサーチャーは議事録でわかる</li> </ul> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. キャリアの活かし方 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 技術的背景</li> <li>・ 人脈</li> </ul> </li> <li>5. 特許調査をするうえで知っておくべきこと <ul style="list-style-type: none"> <li>・ サーチャー的明細書の読み方</li> <li>・ データとしての特許情報</li> <li>・ 検索システムの仕組み</li> </ul> </li> <li>6. 未来のための軌跡づくり</li> </ol>

## 【お申込み】

当社ホームページよりお申し込みください。 URL: <https://www.jpds.co.jp/seminar/application.html>

## 【備考】

セミナーご参加の方で事前にご質問や特に説明をお聞きになりたい内容がございましたらお申出下さい。セミナー当日に可能な限りお答えさせていただきます。

## 【日本弁理士会継続研修について】

本研修は、日本弁理士会の継続研修としての認定を申請中です。本研修を受講し、所定の申請をすると、外部機関研修として単位が認められる場合があります。